



人材開発支援助成金のご案内

人材開発支援助成金

制度の概要

人材開発支援助成金は、事業主等が雇用する労働者に対して職務に関連した専門的な知識及び技能の習得をさせるための職業訓練等を計画に沿って実施した場合に、訓練経費や訓練期間中の賃金の一部等を国が助成してくれる制度です。

1人あたり
受講費用の
45%

賃金助成
800円/1時間
(事業主団体等の場合は
賃金助成なし)

受講の**6か月前から1か月前までの間に**
訓練計画等の提出が必要です!

対象 セミナー受講が**10時間以上**
※トータル時間ではなく
実際の実訓練時間が対象です。

※申請予定の方は**お早め**に
お申し込みください。



詳しい受給条件や手順、制度の最新の情報はこちらをご確認ください→

参加要領

■ 受講スタイル:【ハイブリッド開催】

リアル(大阪研修センター)または オンライン

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも
動画をお送りすることはできません。あらかじめご了承ください。

■ 受講対象: 経営者、経営幹部、一般社員

※コンサルティング業関連・セミナー教育業関連等、
同業の方の参加はご遠慮ください。

■ 受講料:

(税込)	法人会員	一般
1名	88,000円	96,800円

※法人会員のフレックスコースをご利用いただけます。
※お申し込み受付後、お支払いが必要な場合、請求書をお送りいたします。
※恐れ入りますが、振込手数料はご負担願います。
※受講者ご本人様の都合により受講を中断された場合、受講料の返金は
いたしかねます。

セミナーの当日のご案内、回答やお手続き、関係する資料 の受け渡し等は、「日創研マイページ」で行います。

※**初回のみアカウント登録が必要です。**
アカウント登録には個人のメールアドレスが必要です。
一つのメールアドレスで複数のマイページ登録を行うことができませんので、
あらかじめご了承ください。
(例:「infoなどの代表アドレス」「店舗のアドレス」など)
※日創研ホームページから、ご利用ガイドをご覧ください。

- ※ 講師は変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。
- ※ セミナー中の撮影・録音は、お断りさせていただきます。
- ※ 駐車場はございませんので、公共の交通機関をご利用ください。
- ※ 暴力団関係者(準構成員等も含む)・暴力団関係企業・団体、その他反社会的勢力に
属する方の参加はご遠慮ください。
- ※ 申込数が一定数に達しない場合や自然災害などにより、開催方法の変更、
延期・中止を行う場合がございます。あらかじめご了承ください。

「個人情報のお取り扱いについて」～下記の内容に同意の上、お申し込みください～

- 本セミナーにお申し込みの際に、お客様よりいただきました個人情報は、日創研グループ((株)日本創造教育研究所・(株)コスモ教育出版・(株)CODコンサルタント・(株)企業研修)のサービス内容のご案内に利用させていただくことがあります。
- お客様からいただきました個人情報に関して、修正、利用停止、削除などの必要が生じた場合、ご本人様から直接ご連絡いただくことにより、適宜、ご要望に沿った対応をさせていただきます。
- 日創研グループは、ご案内の発送業務において契約している委託業者に、当グループが保有する個人情報を開示することがあります。これらの契約業者とは機密保持契約を締結しており、当該業務以外の目的で情報を使用することを禁じています。

会場・お問い合わせ先

大阪研修センター

〒564-8555 大阪府吹田市豊津町12-5
TEL (06) 6388-7741
FAX (06) 6388-7739



■ 東京研修センター

TEL (03) 5632-3030
FAX (03) 5632-3051

■ 福岡研修センター

TEL (092) 475-1466
FAX (092) 482-8392

■ 名古屋研修センター

TEL (052) 483-0471
FAX (052) 483-0500

■ 札幌研修センター

TEL (011) 729-2141
FAX (011) 729-2145

■ 広島営業所

TEL (082) 502-6281
FAX (082) 502-6282

お申し込み方法

日創研ホームページからお申し込みください

セールスマーケコーチ

<https://www.nisouken.co.jp/>



熱狂的なファンを創り出そう!!

2026年版

選べる受講スタイル

ハイブリッド開催

リアル
オンライン

顧客エンゲージメントを高める

セールス×マーケ×コーチング プログラム(2日間)

我々の競争相手は競合他社ではない!!
“真”の競争相手は、目まぐるしく変化する

「顧客の〇〇」そのものだ!!

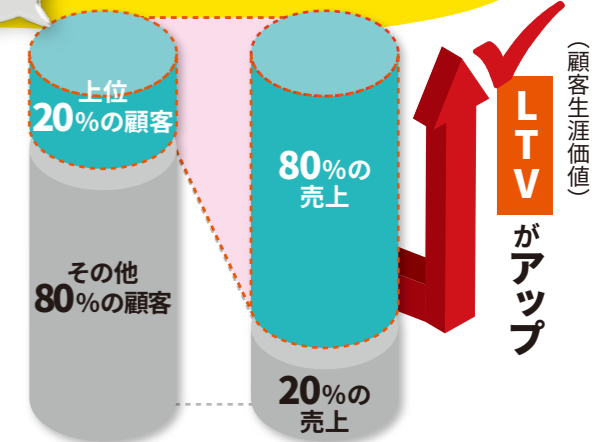
ココに注目! 顧客エンゲージメント(愛着心)を高める

お客様の
ペインポイント
を探れ!

- ① 社会のお困りごとは何か?
- ② 真の顧客のお困りごとは何か?

お客様の
ゲインポイント
を探れ!

- ① 社会が求めている自己実現の欲求は何か?
- ② 顧客が本当に欲しいものは何か?



◆パレートの法則
顧客の上位20%が売上の80%を占める

こんな方におすすめです!

- ① コーチングをセールスに活かしたい方
- ② マーケティングに興味をもっている方
- ③ コミュニケーション能力を飛躍的に向上させたい方
- ④ お客様の本音を引き出したい方



講師 田舞 富太郎

日創研セミナー講師

[主な担当セミナー]

- ・可能思考セミナー(メソッド) SA自己成長コース
- ・企業内教育インストラクター養成コース(TT)
- ・企業内マネジメントコーチングプログラム
- ・ビジョナリーコーチング エグゼクティブ6ヶ月プログラム

スマートフォンやSNSの普及とテクノロジーの進化によって、企業と顧客はいつでもどこでもつながることが可能になりました。このデジタルの時代だからこそ、「顧客との関係性をより強固にしたい」とあなたは考えているはず。しかし、商品情報の入手方法や購買動機などの消費行動も大きく変わり、商品に対して不満をもっても、なかなか声にださないという顧客の行動は、今も昔も変わりません。「顧客の本音をさぐり、理解する」ことは難しいです。

21世紀は、情報やモノがあふれ、社会的に多くの問題を抱える難しい時代でもあり、企業が消費者の感情(ニーズ)と正しく向き合うことが必要不可欠です。だからこそ、顧客とのエンゲージメントを高めて、あなたの思いや理想、理念、ビジョン、使命を共有し、未来を「共創する」顧客との関係性づくりが急務なのです。

2026年 開催日程

【ハイブリッド開催】

◆1日目 10:00~18:00 / 2日目 9:00~17:00

※実習の状況により、終了時間が30分程度前後することがあります。

大阪研修センター
オンライン

10月29日(木)・30日(金)

※本セミナーは体験学習中心のため、欠席・遅刻された場合でも動画をお送りすることはできません。あらかじめご了承ください。

お客様の『ペインポイント』と『ゲインポイント』を探り、 顧客の中の顧客(ファン)をつくらう!!

セールス×マーケ・コーチは **新たな価値を創造する人!**

セミナー概要

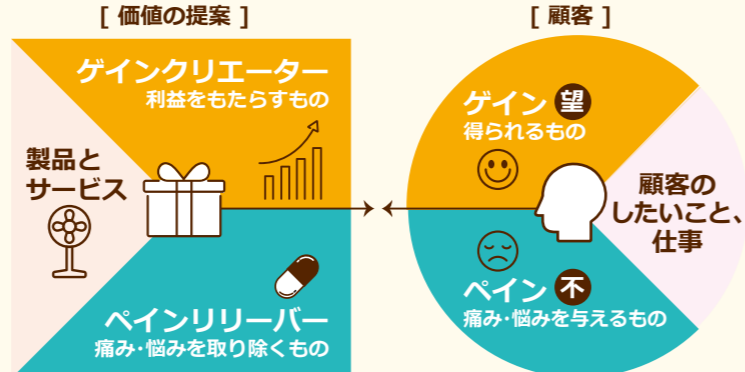
- 1 セールス(販売、店売、接客、営業)にコーチングを活用して業績を向上させます。
- 2 顧客の立場でモノゴトを考える(見る・聴く・感じる)マーケティング思考力を身につけます。
- 3 お客様の愛着心を高めて、関係性を築き、差別化と独自性を表現します。
- 4 顧客に寄り添い、一緒に幸せになるような目標設定の仕方を学びます。
- 5 共感する(してもらう)力を磨き、情報を入手する五感を磨き続け、徹底的にリサーチ力を高めます。



消費者の購買心理の流れ



バリュー・プロポジションキャンパス



実践型・対話形式のワークが豊富!

ディスカッションや対話形式のワークを取り入れ、呼吸するようなインプットとアウトプットの循環が、参加者相互の深い気づきを促します。

顧客の
ニーズを引き出すための
4要素を徹底的に学ぶ!

- ①ラポール(共感・洞察)
- ②ニーズの把握
- ③顧客の動機づけ
- ④プレゼンテーション

顕在ニーズ

潜在ニーズ

コトラーのマーケティング

POINT 4.0 5.0

**顧客の自己実現を目指す
マーケティング**

消費者は自己の精神的価値を
満たすことを求めている

購入してもらうだけでなく、
顧客エンゲージメントを向上させる
必要がある!!

セミナーカリキュラム

- 1 LTV(ライフタイムバリュー・顧客生涯価値)を増やすためのコミュニケーションの原理原則
- 2 顧客の体験的な価値を知り、セールス×マーケ・コーチングメソッドの実践
- 3 ペインポイントとゲインポイントの引き出し方の理解
- 4 バリュー・プロポジションキャンパス思考を身につけよう

成功事例

株式会社ルックワン様
(眼鏡の販売)

お客様のニーズを徹底的にヒアリング。すぐに商品の説明をせず、36万円の補聴器の成約に繋がった。



サカイサイクル株式会社様
(自転車の修理・販売)

受注目標580万円→結果657万円達成。コロナ禍でイベント催事の中止があったが、セミナーで学んだことを新規営業で活かし、目標達成。



株式会社額縁建設様
(リフォーム)

これまでのマネジメントコーチングに加え営業に役立つ知識の習得ができ、案件の仮審査6件→お申し込み5件に繋がる。



株式会社copia様
(オーダースーツ)

来店理由や価値観をヒアリング。スーツ1着を購入するつもりだった顧客が、結果3着購入。顧客単価55万円アップに繋がる。



受講生の声



えひめ住販株式会社
代表取締役
滝口 貴士様
木造建築業
(愛媛県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
業績が落ち込み、同業他社との競合でいつも最後に敗れる日々が続いていました。特にご夫婦のお客様の奥様からの共感が得られない場合が多く、限界を感じていた中、信頼する先輩からの紹介で受講を決意しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
「人の話を聞いてくれる人の話は、聞いてくれる」という言葉が胸に刺さりました。これまで一方的に自社の強みを話すばかりで、お客様の悩みに寄り添う姿勢が欠

けていたことに気づきました。信頼関係の構築こそが営業の土台であると学びました。

会社にどのような変化がありましたか

お客様の課題に寄り添う接客ができるようになり、集客数は減っても成約率が向上しました。また、社員との関係も聴くことが中心に変わり、信頼関係が築けてきた実感があります。もっと傾聴力を磨き、コーチングを深く学び続け、信頼される経営者になります。



株式会社
坂出自動車学校
教務部部長
大野 美津代様
サービス業(香川県)

セミナーに参加されたきっかけをお聞かせください
以前受講した企業内マネジメントコーチングセミナーで、人の本心や確信に気づき、良好な相互関係性を築くためには、話を聴く姿勢が大切であると学びました。社内においては意識していましたが、社外から自社を見たときにお客様はどのように見ているかを知りたいと感じ受講しました。

セミナーの中で得た気づきや学びを教えてください
時代が変化しても普遍的なものがあります。企業内マネジメントコーチングを実践し、顧客の内なる声を聴くことで、潜在的な顧客ニーズが明確になります。問題意識を持ち、顧客満足に敏感になる事が大切で、共感や

信頼を獲得できれば、企業の成長につながると学びました。

会社にどのような変化がありましたか

自社は「免許取得を通じて一生の思い出作り」を大切にしています。免許取得は時代が変わっても変化しませんが、その背景にあるものは変化しています。常にお客様の視点に立ち、大切に思っていることに寄り添いながら日々の業務に取り組んでいます。今後も研修の学びを活かし、お客様に幸せをご提供できるよう頑張ります。そして職場の仲間とともに自動車学校の価値を高め、地域からも愛される自動車学校を作っていきます。